

PKM Kelompok Tani Tan Selo 1 dan Tan Selo 2 Desa Sukomaju Kecamatan Srono Kabupaten Banyuwangi Jawa Timur dalam Meningkatkan Nilai Ekonomis Pisang dan Strategi Pemasarannya

Fitri Nurmasari¹, Raup Padillah²

¹⁾ Prodi Biologi, ²⁾ Prodi Bimbingan dan Konseling, Universitas PGRI Banyuwangi, Jl. Ikan Tongkol, Kertosari, Kec. Banyuwangi, Kabupaten Banyuwangi, Jawa Timur 68418

E-mail: onlypieth@gmail.com

Abstrak — Kabupaten Banyuwangi merupakan salah satu sentra pertanian di Propinsi Jawa Timur dan nasional. Suburnya tanah dan masih luasnya lahan pertanian di Banyuwangi membuat mayoritas masyarakat Banyuwangi berprofesi sebagai petani. Banyaknya masyarakat yang berprofesi sebagai petani menjadi faktor terbentuknya kelompok-kelompok tani. Salah satu kelompok tani yang ada di kecamatan Srono kabupaten Banyuwangi adalah kelompok tani "Tan Selo 1" yang berada di desa Sukomaju dan kelompok tani "Tan Selo 2" yang ada di desa Sukonatar. Harga normal satu tandan pisang di Banyuwangi berkisar antara 50-60 ribu tergantung jenis dan kualitas pisang. Permasalahan muncul ketika kuantitas pisang dipasaran sangat melimpah, harga 1 tandan pisang menurun drastis. Harga 1 tandan yang biasanya dipatok 50-60 ribu turun drastis menjadi 20-30 ribu saja. Hal ini tentu menjadi permasalahan bagi para petani di kelompok Tan Selo. Minimnya pengetahuan petani Tan Selo tentang alternatif varian olahan berbahan dasar pisang serta kurangnya pengetahuan akan strategi penjualan menjadikan para petani Tan Selo kesulitan dalam meningkatkan nilai ekonomis pisang yang selama ini dijadikan alternatif pemasukan para petani. Oleh karena itu, solusi yang ditawarkan untuk mengatasi permasalahan petani antara lain : membekali dan meningkatkan pengetahuan petani tentang variasi hasil olahan makanan berbahan dasar pisang serta strategi pemasarannya, melakukan pelatihan membuat variasi makanan berbahan dasar pisang, melakukan pelatihan tentang strategi pemasaran yang efektif. Secara keseluruhan, serangkaian program pengabdian masyarakat yang terlaksana berjalan lancar sesuai harapan peneliti. Dari hasil evaluasi yang dilakukan setelah serangkaian materi dan pelatihan dilakukan, hasil yang didapatkan sesuai harapan. Persentase pemahaman peserta dalam memilih pisang yang memiliki kualitas tinggi sebesar 85%, kemampuan peserta dalam mengolah makanan berbahan dasar pisang sebesar 86%, dan peserta yang berhasil memasarkan hasil olahan makanan dengan memanfaatkan situs jual beli online sebesar 70%.

Kata Kunci — pengabdian masyarakat, kelompok tani, nilai ekonomis pisang, strategi pemasaran.

Abstract — Banyuwangi Regency is one of the agricultural centers in East Java province and Indonesia. Mostly, Banyuwangi people work as farmers due to the fertile soil and wide amount of agricultural land in Banyuwangi. The large number of people who work as farmers initiating the formation of farmer groups. One of the farmer groups in the Srono sub-district of Banyuwangi is the "Tan Selo 1" farmers group located in the village of Sukomaju and the "Tan Selo 2" farmers group in Sukonatar village. The normal average price of one banana bunch in Banyuwangi is between 50-60 thousand depending on the type and quality of bananas. Problems arise when the quantity of bananas in the market arose, the price of 1 bunch of bananas decreases dramatically. The price of 1 bunch which is usually set at 50-60 thousand drops drastically to only 20-30 thousand. This is certainly a problem for farmers in the Tan Selo group. The lack of knowledge of Tan Selo farmers about alternative variants of processed banana based products and the lack of knowledge of the marketing strategies make it hard for the Tan Selo farmers to increase the economic value of bananas which have been used as an alternative income for farmers. Therefore, the solutions offered to overcome the problems of farmers include: equipping and improving farmers' knowledge about the variety of processed banana-based foods and their marketing strategies, conducting training to make variations on banana-based foods, conducting training on effective marketing strategies. Overall, a series of community service programs were carried out perfectly as it expected. The percentage of participants' understanding in choosing high quality bananas is 85%, the percentage of participants' ability in processing banana-based foods is 86%, and percentage of participants who successfully sell processed food products by utilizing online shopping sites is 70%.

Keywords : community service, farmer groups, economic value of bananas, marketing strategies

1. PENDAHULUAN

Kabupaten Banyuwangi merupakan salah satu sentra pertanian di Propinsi Jawa Timur dan nasional. Khusus untuk komoditas tanaman buah, beberapa produk telah mampu menjadi unggulan daerah dan mampu menembus pasar nasional seperti misalnya Alpukat, Buah Naga, Durian, Jeruk Siam, Pepaya, Pisang dan Semangka [1]. Bahkan Banyuwangi sempat dijuluki sebagai kota Pisang karena melimpahnya produksi pisang [2]. Suburnya tanah dan masih luasnya lahan pertanian di Banyuwangi membuat mayoritas masyarakat Banyuwangi berprofesi sebagai petani. Banyaknya masyarakat yang berprofesi sebagai petani menjadi faktor terbentuknya kelompok-kelompok tani. Kelompok tani merupakan perkumpulan petani/peternak/pekebun yang dibentuk atas dasar kesamaan kepentingan, kesamaan kondisi lingkungan (sosial, ekonomi, sumberdaya) dan keakraban untuk meningkatkan dan mengembangkan usaha anggota [3]. Kelompok tani pada dasarnya adalah organisasi non formal di perdesaan yang ditumbuhkembangkan dari, oleh, dan untuk petani. Kelompok tani merupakan wadah belajar mengajar bagi anggotanya guna meningkatkan pengetahuan, keterampilan dan sikap serta tumbuh dan berkembangnya kemandirian dalam berusaha tani sehingga produktivitasnya meningkat, pendapatannya bertambah serta kehidupan yang lebih sejahtera [4].

Salah satu kelompok tani yang ada di kecamatan Srono kabupaten Banyuwangi adalah kelompok tani "Tan Selo 1" yang berada di desa Sukomaju dan kelompok tani "Tan Selo 2" yang ada di desa Sukonatar. Kelompok tani Tan Selo 1 beranggotakan 25 orang petani dan kelompok tani Tan Selo 2 beranggotakan 20 orang petani. Dua kelompok tani ini berada di dua desa yang bersebrangan yang notabene dulunya desa Sukomaju merupakan bagian dari desa Sukonatar yang kini di pecah menjadi dua desa. Selama ini yang menjadi komoditas tanaman kelompok tani Tan Selo 1 dan 2 adalah Padi dan Pisang. Hasil dari tanaman pisang selama ini digunakan petani sebagai alternatif ketika hasil dari panen padi kurang maksimal akibat berbagai faktor seperti faktor cuaca, hama, dan lain-lain. Tanaman pisang dijadikan alternatif karena dari segi biaya perawatannya relatif sangat murah serta ketahanan terhadap hama dan cuaca menjadikan pisang sebagai solusi ketika para petani mengalami gagal panen pada tanaman padi. Hasil penjualan dari buah pisang diakui para petani sangat membantu sebagai pemasukan tambahan selain pemasukan yang didapat dari hasil panen padi.



Gambar 1. Lokasi kelompok tani Tan Selo (Dokumentasi Pengabdian Kepada Masyarakat, 2018).

Harga normal satu tandan pisang di banyuwangi berkisar antara 50-60 ribu tergantung jenis dan kualitas pisang. Hal ini tentu saja menjadi pemasukan tambahan yang tentu saja membantu perekonomian para petani Tan Selo. Akan tetapi yang menjadi permasalahan adalah ketika kuantitas pisang dipasaran sangat melimpah, harga 1 tandan pisang menurun drastis. Harga 1 tandan yang biasanya dipatok 50-60 ribu turun drastis menjadi 20-30 ribu saja. Hal ini tentu menjadi permasalahan bagi para petani di kelompok Tan Selo. Murahnya harga pisang dipasaran secara otomatis mengurangi pendapatan para petani dari hasil penjualan pisang. Selama ini para petani mensiasati kejadian ini dengan cara mengolah pisang menjadi keripik pisang. Akan tetapi hal ini dinilai kurang efektif karena para konsumen lebih tertarik membeli buah pisang dari pada keripik pisang. Cara memasarkan hasil produksi pisang selama ini juga terbilang masih tradisional. Petani hanya mengandalkan permintaan dari pengepul yang notabene harga yang ditawarkan lebih murah dari harga normal karena sistem pengepul yang membeli dalam jumlah yang banyak sehingga tidak berlaku harga per-tandan. Cara lain yang selama ini dilakukan petani ketika harga pisang dipasaran turun adalah dengan menawarkan pisang pada para penjual gorengan yang ada disekitar rumahnya sebagai bahan baku pisang goreng. Lagi-lagi yang menjadi persoalan adalah murahnya harga yang dipatok para penjual gorengan.

Minimnya pengetahuan petani Tan Selo tentang alternatif varian olahan berbahan dasar pisang serta kurangnya pengetahuan akan strategi penjualan menjadikan para petani Tan Selo kesulitan dalam meningkatkan nilai ekonomis pisang yang selama ini dijadikan alternatif pemasukan para petani. Meski saat ini sudah banyak varian olahan pisang, akan tetapi para petani masih belum paham betul bagaimana mengolah pisang selain menjadi keripik maupun menjadi pisang goreng. Strategi penjualan yang dilakukan petani selama ini bisa dikatakan masih tradisional, terbukti dengan hanya mengandalkan pengepul maupun para penjual gorengan sebagai pembeli tetap. Mudahnya akses internet seiring perkembangan teknologi yang

semakin pesat tidak lantas membuat para petani Tan Selo memanfaatkannya sebagai alternatif dalam memasarkan hasil panen pisang. Seharusnya seiring makin mudahnya akses informasi serta berkembangnya strategi pemasaran dapat membantu para petani yang tergabung dalam kelompok Tan Selo 1 dan 2 dalam meningkatkan nilai ekomis pisang. Bertambahnya nilai ekonomis pisang otomatis akan berdampak pada pemasukan para petani khususnya ketika kuantitas pisang sedang melimpah dipasaran yang membuat harga pisang menurun drastis.

2. SOLUSI

Berdasarkan uraian dan analisis permasalahan yang dijelaskan pada pendahuluan, alternatif solusi dari berbagai permasalahan yang dihadapi petani yang tergabung dalam kelompok tani Tan Selo 1 dan 2 antara lain:

1. Membekali dan meningkatkan pengetahuan petani tentang variasi hasil olahan makanan berbahan dasar pisang serta strategi pemasarannya. Bertambahnya pengetahuan petani tentang variasi olahan makanan berbahan dasar pisang akan membuat petani memiliki banyak alternatif dalam memasarkan dan menjualnya. Diharapkan petani tidak hanya mensiasati dengan hanya membuat keripik pisang maupun dijadikan pisang goreng, melainkan mengolah pisang menjadi varian makanan lain yang lebih memiliki nilai jual.
2. Melakukan pelatihan membuat variasi makanan berbahan dasar pisang. Kemampuan petani dalam mengolah makanan dari bahan dasar pisang menjadi alternatif solusi dalam meningkatkan harga jual pisang. Pelatihan yang diberikan dalam mengolah pisang agar memiliki nilai ekonomis yang lebih tinggi antara lain: pisang coklat beku, Es Krim Pisang Lapis Cokelat, Pisang Karamel Keju, Es Pisang Ijo, brownies pisang, dan bolu pisang.
3. Melakukan pelatihan tentang strategi pemasaran yang efektif. Selain membekali petani dengan kemampuan mengolah makanan berbahan dasar pisang, kemampuan petani dalam memasarkan hasil olahan tersebut juga tidak kalah penting. Pelatihan yang dilakukan meliputi strategi penjualan berbasis online yang memanfaatkan beberapa media sosial yang paling umum digunakan antara lain: facebook, twitter, instagram, serta dengan memanfaatkan beberapa situs jual beli terkemuka seperti buka lapak, lazada, shope, dan tokopedia.

3. METODE

Berdasarkan identifikasi awal terkait analisis situasi dan permasalahan yang dihadapi para calon mitra, solusi umum yang ditawarkan

adalah adanya pelatihan membuat variasi makanan berbahan dasar pisang serta pelatihan tentang strategi pemasaran yang efektif. Solusi yang ditawarkan keseluruhan bertujuan untuk meningkatkan nilai ekonomis pisang. Tawaran solusi ini akan dilakukan dalam tahapan berikut:

3.1. Observasi

Dilakukan dengan melakukan survei dan wawancara untuk pengumpulan data-data permasalahan yang dialami mitra. Tujuan metode ini adalah untuk mengumpulkan data awal berupa fakta di lapangan untuk mendapat pemecahannya.

3.2. Koordinasi

Sesudah ditemukannya fakta-fakta dan permasalahan yang dialami mitra, selanjutnya dilakukan koordinasi dengan ketua kelompok tani mengenai alternatif solusi dari permasalahan yang selama ini dialami para petani.

3.3. Sosialisasi Program

Selanjutnya dilakukan pembentukan Panitia Pelaksana yang terdiri dari Tim dosen dan mitra yang beranggotakan para petani di kelompok tani Tan Selo untuk terlaksananya sosialisasi program yang akan dilaksanakan nantinya. Gambar dan Tabel

3.4. Pelaksanaan Program

Setelah diperoleh kesepakatan tentang jenis keterampilan (life skill) yang akan diberikan kepada para petani, segera dilakukan pelaksanaan program oleh Tim sesuai SOP yang sudah ditentukan.

3.5. Monitoring

Keberhasilan program ini perlu dilakukan dengan kegiatan monitoring atau pengawasan yang dilaksanakan secara terprogram dan periodik. Tujuannya adalah agar mendapatkan penjaminan atas kualitas mutu program dan efektivitasnya untuk memenuhi aspek keberlanjutan.

3.6. Evaluasi

Hasil monitoring menjadi bahan refleksi untuk perbaikan pelaksanaan program agar sesuai target yang diharapkan. Evaluasi dilakukan secara periodik sesuai dengan perkembangan pelaksanaan program.

3.7. Pelaporan

Sebagai wujud akuntabilitas dan transparansi baik dalam pengelolaan keuangan dan administrasi maka pelaporan segera dilakukan disertai bukti fisiknya.

3.8. Keberlanjutan

Hasil evaluasi kegiatan menjadi proyeksi untuk keberlanjutan program dalam bentuk pendampingan.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN



Gambar 2. Pelaksanaan Program Kemitraan Masyarakat (PKM) (Dokumentasi Pengabdian Kepada Masyarakat, 2018).

Salah satu upaya dalam meningkatkan pemasukan petani Tan Selo 1 dan Tan Selo 2 adalah dengan meningkatkan nilai ekonomis pisang. Pisang merupakan hasil panen sekunder setelah padi yang selama ini dijadikan alternatif ketika hasil panen padi kurang memuaskan. Rendahnya pengetahuan petani Tan Selo 1 dan Tan Selo 2 terhadap variasi olahan pisang membuat nilai jual dari pisang ini kurang maksimal. Melalui program pengabdian masyarakat yang dilaksanakan oleh Universitas PGRI lewat program Kemenristek dikti bertujuan untuk meningkatkan nilai ekonomis pisang petani Tan Selo 1 dan Tan Selo 2. Program ini dihadiri oleh 20 orang peserta, 10 peserta dari kelompok tani Tan Selo 1 dan 10 peserta dari Tan Selo 2. Upaya yang dilakukan dalam meningkatkan nilai ekonomis pisang antara lain : membekali dan meningkatkan pengetahuan petani tentang variasi hasil olahan makanan berbahan dasar, melakukan pelatihan membuat variasi makanan berbahan dasar pisang, melakukan pelatihan tentang strategi pemasaran yang efektif.

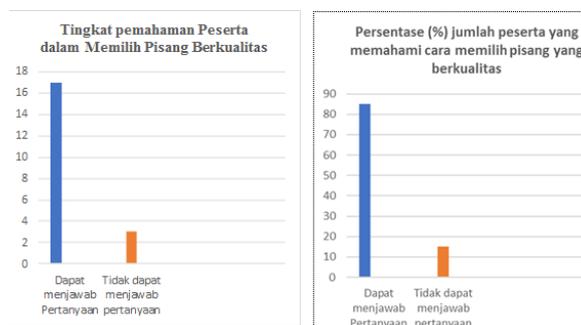


Gambar 3. Salah satu hasil olahan makanan berbahan dasar pisang (Dokumentasi Pengabdian Kepada Masyarakat, 2018).

4.1. Peningkatan Pemahaman Memilih Pisang yang Berkualitas

Meningkatkan pemahaman petani Tan Selo 1 dan Tan Selo 2 berguna dalam penentuan hasil olahan makanan berbahan dasar pisang. Upaya pertama yang dilakukan adalah memberikan materi tentang beberapa jenis pisang yang dapat diolah menjadi makanan yang memiliki nilai ekonomis

tinggi. Materi diberikan oleh ahli (profesional) dalam bidang makanan, khususnya makanan yang berbahan dasar pisang.



Gambar 3. Assessment pemahaman peserta dalam memilih pisang berkualitas

Dari 20 peserta yang diberikan pertanyaan terkait bagaimana cara memilih pisang yang memiliki kualitas baik, 17 peserta dapat menjawab dengan benar. Sisanya sejumlah 3 peserta tidak dapat menjawab pertanyaan dengan benar. Dapat disimpulkan persentase jumlah peserta yang memahami cara memilih pisang dengan kualitas baik sebesar 85%. Dengan hasil ini dapat disimpulkan pelatihan pemberian pemahaman cara memilih pisang dengan kualitas terbaik memenuhi target.

4.2. Peningkatan Kemampuan Petani dalam Mengolah Variasi Makanan Berbahan Dasar Pisang

Salah satu upaya meningkatkan nilai ekonomis pisang adalah dengan memberikan pengetahuan dan keterampilan petani Tan Selo 1 dan Tan Selo 2 dalam mengolah pisang menjadi beberapa variasi olahan makanan yang memiliki nilai ekonomis tinggi di pasaran. Varian olahan makanan berbahan dasar yang dilatihkan pada petani Tan Selo 1 dan Tan Selo 2 antara lain : Pisang Coklat Beku, Es Krim Pisang Lapis Cokelat, Pisang Karamel Keju, Es Pisang Ijo, Brownies Pisang, dan Bolu Pisang.



Gambar 4. Hasil penilaian praktik membuat olahan berbahan dasar pisang

Dari 20 peserta yang mengikuti pelatihan membuat olahan makanan berbahan dasar pisang, hampir secara keseluruhan peserta dapat membuat variasi makanan yang telah dilatihkan oleh instruktur. Untuk olahan makanan pisang coklat beku dan es krim pisang lapis coklat, seluruh peserta yang berjumlah 20 orang dapat mengolah sesuai dengan prosedur sehingga. Untuk pisang karamel keju, 17 peserta yang berhasil membuat sesuai prosedur. Es pisang ijo berhasil dibuat oleh 16 peserta, brownies pisang berhasil dibuat oleh 15 peserta, dan bolu pisang berhasil dibuat oleh 16 peserta. Dapat disimpulkan prosentase dalam kegiatan pelatihan variasi olahan makanan berbahan dasar pisang ini adalah: pisang coklat beku dan es krim pisang lapis coklat 100%, pisang karamel keju 85%, es pisang ijo 80%, brownies pisang 75%, dan bolu pisang 80%.

4.3. Peningkatan kemampuan petani dalam strategi pemasaran

Dari 20 peserta yang diberi pelatihan, 14 peserta berhasil mempraktikkan cara memasarkan produk pada situs jual beli online, dan sisanya 6 peserta tidak dapat melakukannya. Hal ini dikarenakan beberapa anggota dari kelompok tani tanselo tidak terlalu menguasai teknologi (gaptek), hal ini mempersulit instruktur dalam memberikan pengarahan bagaimana memasarkan produk yang akan dijual secara online. Hal ini yang menjadi perhatian khusus untuk mencari alternatif solusi bagi beberapa anggota yang kesulitan dalam urusan yang berkaitan dengan teknologi.

4.4. Evaluasi Kegiatan Keseluruhan

Setelah serangkaian materi dan kegiatan dilakukan, peneliti melakukan evaluasi terkait hasil yang dicapai pada program ini. Berikut merupakan hasil dari kegiatan pelatihan yang dilakukan pada kelompok tani Tan Selo 1 dan Tan Selo 2 :



Gambar 5. Persentase keberhasilan pelatihan

5. KESIMPULAN

Pisang merupakan salah satu hasil panen kelompok tani Tan Selo 1 dan Tan Selo 2 selain padi. Salah satu upaya untuk meningkatkan nilai ekonomis pisang adalah dengan melatih kelompok tani mengolah beberapa olahan makanan berbahan dasar pisang serta strategi pemasarannya yang tepat dan efektif. Dari hasil evaluasi yang dilakukan setelah serangkaian materi dan pelatihan dilakukan, hasil yang didapatkan sesuai harapan. Persentase pemahaman peserta dalam memilih pisang yang memiliki kualitas tinggi sebesar 85%, kemampuan peserta dalam mengolah makanan berbahan dasar pisang sebesar 86%, dan peserta yang berhasil memasarkan hasil olahan makanan dengan memanfaatkan situs jual beli online sebesar 70%.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih disampaikan pada KEMENRISTEK DIKTI untuk pendanaan yang diberikan dalam skim Program Kemitraan Masyarakat (PKM) Tahun Anggaran 2018.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] [Http://pertanian.jatimprov.go.id/index.php/komoditas/sentra-hortikultura/4-kab-banyuwangi](http://pertanian.jatimprov.go.id/index.php/komoditas/sentra-hortikultura/4-kab-banyuwangi). diakses juni 2017.
- [2] <http://infobanyuwangi.com/banyuwangi> sebagai kota pisang. diakses juni 2017.
- [3] Departemen Pertanian. 2007. Pedoman Pertumbuhan Dan Pengembangan Kelompok Tani Dan Gabungan Kelompok Tani.
- [4] Purwanto; Syukur, M.; Santoso, P. 2007. Penguatan Kelembagaan Kelompok Tani dalam Mendukung Pembangunan Pertanian di Jawa Timur. Buletin Teknologi dan Informasi Pertanian BPTP Jawa Timur. ISSN 1410- 8976 (2006) v. 9 p. 41-51.